第一图书网, tushu007.com

<<秒杀客户技巧>>

图书基本信息

书名：<<秒杀客户技巧>>

13位ISBN编号：9787115305787

10位ISBN编号：7115305781

出版时间：2013-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：宋豫书

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

宋豫书编著的《秒杀客户技巧(销售员高效成交的96个妙招)》内容简介：任何一名销售员都希望自己在推销过程中能够秒杀客户，瞬间获得客户的好感，从而实现高效成交。
然而，在产品越来越同质化的时代，怎样做销售才能搏出位、搏出彩，让产品变得与众不同，让客户都来争相购买？
这就需要销售员掌握一些技巧和妙招，从细节入手，让产品高效成交，让业绩不同凡响！
《秒杀客户技巧(销售员高效成交的96个妙招)》通过对96个销售技巧的精细阐述，告诉销售员那些成功者的经典秘诀。

作者简介

工商管理专业毕业，曾任某管理咨询公司顾问，多年来一直从事企业管理和人力资源的研究工作，曾出版有《本土化生存》、《20岁以后要做好的100件事》、《世界500强员工必备的7种能力》、《世界500强员工必备的7种美德》、《赢得客户的66个沟通细节》等书。

<<秒杀客户技巧>>

书籍目录

目　录第一章　自信不是空喊口号，而是学会欣赏自己　1技巧1：扬起头面对客户，不要怕拒绝　3技巧2：销售需要天分和素养，并非人人都能做　4技巧3：没有销售，就没有事业　7技巧4：坚定信念，做最好的自己　9第二章　沟通，先取悦自己再取悦客户　11技巧5：相信自己的产品和公司才能推销成功　13技巧6：好形象，让自己和客户看着都舒心　14技巧7：与客户交谈时，要找准自己的位置　16技巧8：攻心为上，攻单为下　18第三章　坚持就是胜利，做销售就是剩者为王　21技巧9：用你的耐心战胜一切“ 艰难险阻 ”　23技巧10：懒惰是毒药，在行动中创造辉煌　25技巧11：在同一行业做得越久越有竞争力　26技巧12：学会蛰伏和坚持，成功才会不期而至　27第四章　压力是动力的源头，失败是进步的助推器　29技巧13：认清来源，压力并非无中生有　31技巧14：疏导和预防并用，为自己的心灵减压　34技巧15：从事多年销售，依旧保持激情　36技巧16：撇开杂念，把压力转为动力　39第五章　重点不是人脉广，而是让人脉滚出业绩　41技巧17：亲和力让你的人脉更宽广　43技巧18：先交朋友，再做推销　44技巧19：生意不成，人情依旧　46技巧20：提高人脉含金量，才能提高业绩含金量　47第六章　无论竞争对手强弱，都要找到方法说服客户　49技巧21：用赞美堵住客户的嘴，敲醒客户的心　51技巧22：用双方都舒服的说话方式最容易进行沟通和说服客户　53技巧23：说服客户要晓之以理，动之以情　54技巧24：及时提出合理可行的建议，客户才能心服口服　55第七章　别只顾盲目交谈，要找到决策人　57技巧25：不知道决策人的时候，如何赢得更多的销售额　59技巧26：提前准确确定决策人，找准目标不做无用功　60技巧27：越过接待人，见到决策人　62技巧28：除了决策人，还要搞定4种决策影响人　63第八章　站在客户的角度思考，不给客户压迫感　67技巧29：通过巧妙提问，了解客户需求　69技巧30：只给客户最适合的，而不是最贵的　70技巧31：主动打破僵局，化解客户的尴尬　72技巧32：把服务说给客户听、做给客户看　73第九章　做好充分准备，才能成功拜访客户　77技巧33：面面俱到地了解客户，约见从没见到客户开始　79技巧34：有好的拜访计划，拜访才能顺利　81技巧35：时刻关注竞争对手，扫除拜访障碍　82技巧36：销售工具是“ 侠士之剑 ”，只有备齐才能取胜　84第十章　读懂客户需求和心理，激发客户购买兴趣　87技巧37：虚心向客户请教，满足客户好为人师的心理　89技巧38：越是较真的客户，就越有购买意向　90技巧39：人人有贪便宜心理，找到合适的诱饵钓住它　92技巧40：客户都有软肋，巧妙利用成交时客户的心理弱点　94第十一章　客户的嘴巴会说谎，但肢体语言不会　97技巧41：提前发现客户的离开信号，把握谈判的最佳气氛　99技巧42：了解客户是否说谎，从观察他的动作开始　100技巧43：客户的成交信号不会轻易透露，要及时准确地捕捉　102技巧44：读懂客户暗示，也要学会暗示客户　103第十二章　巧妙的介绍会让产品更具购买魔力　105技巧45：把专业语言转化成客户听得懂的介绍　107技巧46：扬长避短，将产品特点与客户需求相结合　108技巧47：别说产品是百分之百地好，要给自己留后路　110技巧48：帮客户挑选和组合产品，让客户的选择物超所值　111第十三章　你要当的是优秀销售员，而非演说家　113技巧49：不要让你的销售陈述落入俗套　115技巧50：切中要害问题，让沟通变得高效　116技巧51：别让沟通时间又臭又长，每个问题都要沟通到重点上　118技巧52：不做凭空演说，而是巧妙地说服客户说“ 是 ”　119第十四章　把百分之七十的话留给客户讲　123技巧53：让客户说出拒绝的理由，用倾听找到原因　125技巧54：争辩不是解决异议的好办法　127技巧55：少说多听，让每句话有分量　129技巧56：周密的雄辩与激昂的陈词，都不如用真诚打开客户的心扉　130第十五章　不要轻视任何人，每个客户背后都有250名潜在客户　133技巧57：轻视客户，就是给对手机会　135技巧58：尊重客户，赢取绝佳口碑　136技巧59：做事先做人，推销产品前先推销自己　138技巧60：让老客户给你介绍新客户　140第十六章　营造自己的气场，打造自己的品牌　143技巧61：有一种魅力叫幽默　145技巧62：磨炼最强个人优势，让客户叫绝　147技巧63：低调是最牛的炫耀，在不露锋芒中表现专业　149技巧64：你的热情比专业更吸引客户　151第十七章　学会说故事，感动自己更要感动客户　153技巧65：积累谈话素材，提高讲故事的能力　155技巧66：声情并茂地讲故事才能打动客户　156技巧67：通过讲故事消除客户的疑问　158技巧68：不要为了讲故事而讲故事　160第十八章　不要忽视电话的作用，小电话里有大机会　163技巧69：音如其人，让好听的声音成为你的敲门砖　165技巧70：在拨通电话的第一分钟，说可以吸引客户的话　167技巧71：制订电话营销计划，让每一步都有章可循　168技巧72：拖延解决客户异议，只会帮客户找到挂断电

话的理由　170第十九章　胡说八道没人买，高效成交有技巧　173技巧73：了解影响客户成交的因素　175技巧74：用激将法促进成交　177技巧75：请求客户成交，完成交易　178技巧76：请记住，双赢是成交的基础　180第二十章　客户怎么买，你就怎么卖　183技巧77：用客户的方式沟通更能激发对方的兴趣　185技巧78：不论是否喜欢，都对客户的话表现出极大的兴趣　187技巧79：在客户的诉求点、潜在需求与产品之间找到关联　188技巧80：让客户感受到你对他的重视，给他受特殊照顾的感觉　190第二十一章　客户犹豫不决时，让他参与让他试　193技巧81：让客户亲身体会到产品对他的益处，询问他的感受　195技巧82：在客户犹豫不决时，委婉引导客户试用产品　197技巧83：选对产品试用时机，让客户顺理成章地购买　198技巧84：让客户试用和参与时，需要注意的事项有哪些　199第二十二章　拆掉思维的墙，“ 驯服 ”你的客户　201技巧85：正确地对待竞争对手，用你的行动感动客户　203技巧86：必要时学会说“ 不 ”，别让自己陷入被动　205技巧87：沉默不是无话可说，而是一种施压策略　207技巧88：引导客户，使销售局势朝着你设定的预期方向发展　209第二十三章　不要给客户“ 使绊子 ”，要给客户“ 下套子 ”　211技巧89：引导客户说“ 对 ”，让对方自己说服自己　213技巧90：巧妙启发客户思考，让其主动提出问题　215技巧91：适时发问，引导客户说下去　217技巧92：二选一，非此即彼让客户没有其他选择　218第二十四章　讨价还价，要定战略讲技巧　221技巧93：选对报价时机，劝说才会更有效　223技巧94：最初报价时要留下被砍价的余地　224技巧95：重点强调产品之于客户的价值　226技巧96：退一步，进两步　227

编辑推荐

销售已经全面进入了"快时代"，这是一场只有冠军，没有亚军的比赛谁能在最短的时间内拿下客户，谁就能成为销售冠军，实现业绩的大幅增长、收入的源源不断国内最权威的销售冠军，最具实战经验的销售团队倾力打造，让客户瞬间被搞定，让业绩增长气势如虹！
24个重点提示，96个技巧展示，24个经典案例分析，96个秒杀细节指导，让你迅速掌握秒杀客户技巧，成为攻心高手；轻松掌握优质客源，成功实现业绩攀升；销售秒杀季已经到来，成为销售高手，你准备好了吗？

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com